

(trang 1)

供述調書
Biên bản trình bày

Nguyên quán: Nhà số 2, (Phường) Nakano 6 chome, (Quận) Nakano, (Thủ đô) Tokyo.
Nơi thường trú: Nhà số 2/3, (Phường) Nakano 6 chome, (Quận) Nakano, (Thủ đô) Tokyo.
Nghề nghiệp: Thành viên Ban Giám đốc Công ty

坂下治男

Họ và tên: SAKASHITA Haruo

Sinh ngày 25 tháng 6 năm Sho-wa thứ 21 (1946) (62 tuổi)

Ngày 27 tháng 6 năm Hei-sei thứ 20 (2008), điều tra viên chúng tôi đã tiến hành cuộc điều tra đối với người nêu trên về vụ án khả nghi vi phạm luật thuế thu nhập doanh nghiệp tại trụ sở Viện Công tố Địa phương Tokyo. Trước khi bắt đầu vào công việc điều tra, chúng tôi đã cho người khả nghi nêu trên biết rằng không cần trình bày những điều trái với ý muốn của bản thân mình. Kết quả, chúng tôi đã được người khả nghi nêu trên trình bày một cách tự nguyện như sau:

Tôi đang giữ chức thành viên Ban Giám đốc kiêm Trưởng Bộ môn Các dự án đường bộ và giao thông của Công ty Cổ phần Pacific Consultants International Nhật Bản. Dưới đây tôi gọi tắt là Cty “PCI”.

Vào khoảng tháng 10 năm Heisei thứ 13 (2001), Cty PCI đã ký hợp đồng tư vấn giai đoạn 1 của dự án đầu tư xây dựng Đại lộ Đông Tây Sài Gòn với

Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng đại lộ đông tây Sài Gòn (East West Highway Project Management Unit)

trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành Phố Hồ Chí Minh – Nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Dưới đây gọi tắt là PMU.

Dự án Đại lộ Đông Tây này là một bộ phận của kế hoạch lâu dài phát triển cơ sở hạ tầng giao thông trên địa bàn Thành Phố Hồ Chí Minh. Đây là một dự án cho vay lãi ưu đãi của Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Chính phủ Nhật Bản [JBIC] nhằm xây dựng tuyến đường cốt cán hướng đông tây có tổng chiều dài là 21km, (trang 2) và xây dựng đường hầm bắc qua sông Sài Gòn. Nội dung nghiệp vụ hợp đồng tư vấn giai đoạn 1 là việc thiết kế chi tiết nhằm quyết định định mức của công trình xây dựng trước khi thi công công trình.

Cơ quan chủ quản của dự án Đại lộ Đông Tây là Ủy ban Nhân dân Thành Phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, trên thực tế, PMU đã điều hành tất cả mọi việc có liên quan như tuyển chọn nhà thầu, phối hợp và ký hợp đồng...

Cty PCI đã cùng Công ty Cổ phần Oriental Consultants Nhật Bản và các công ty tư vấn xây dựng Việt Nam thành lập một công ty liên doanh và ký hợp đồng tư vấn giai đoạn 1 của dự án Đại lộ Đông Tây với PMU và người ký là

Ông Huỳnh Ngọc Sĩ, Giám đốc

PMU, và tôi, lúc bấy giờ là phụ trách quản lý dự án (project manager) của nghiệp vụ tư vấn này.

Tiếp đó, vào khoảng tháng 3 năm 2003, Cty PCI đã ký hợp đồng tư vấn giai đoạn 2 của dự án Đại lộ Đông Tây mà nội dung nghiệp vụ chính là công việc tư vấn về quản lý triển khai của dự án Đại lộ Đông Tây. Về phương thức tuyển chọn nhà thầu tư vấn giai đoạn 2. Sau khi tôi cùng ông SAKANO Tsuneo, lúc bấy giờ là chánh văn phòng đại diện Cty PCI tại Hà Nội đề nghị Giám đốc Sĩ, chúng tôi đã thầu được hợp đồng này không qua đấu thầu. (trang 3)

Sau khi Cty PCI thực hiện nghiệp vụ thiết kế chi tiết và các công việc có liên quan trong hợp đồng tư vấn giai đoạn 1, PMU đã yêu cầu tăng số lượng cây cầu cho thiết kế. Kết quả, nội dung nghiệp vụ thiết kế trở nên phức tạp, số lượng công việc cũng tăng lên đáng kể. Cho nên chúng tôi đề nghị Giám đốc Sĩ ký thay đổi nội dung đợt 1 vào khoảng tháng 9 năm Heisei thứ 16 (2004), ký thay đổi nội dung đợt 2 vào khoảng tháng 4 năm Heisei thứ 17 (2005), và ký thay đổi nội dung đợt 3 vào khoảng tháng 11 năm Heisei thứ 18 (2006) giữa hai bên Cty PCI và PMU.

Như các ông đang điều tra, trong quá trình thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây, Cty PCI đã nhiều lần đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ với số lượng lớn. Hôm nay tôi trình bày chi tiết về việc mãi lộ này.

Vào khoảng tháng 1 năm Heisei thứ 13 (2001), tôi được giao nhiệm vụ phụ trách quản lý dự án (project manager). Trong thời gian này, tôi đã xin ý kiến của ông KATO Kin'ichi, là cấp trên của tôi, lúc bấy giờ là thành viên Ban Giám đốc kiêm Trưởng Bộ môn Các dự án đường bộ và giao thông, và cùng ông Sakano đề nghị Giám đốc Sĩ [1] tạo điều kiện, giúp đỡ PCI có thể thầu được công việc tư vấn giai đoạn 1 của dự án Đại lộ Đông Tây, [2] sau khi Cty PCI thầu được công việc tư vấn giai đoạn 1, vẫn tiếp tục tạo điều kiện, giúp đỡ PCI về việc ký hợp đồng và các công việc khác. Đồng thời, chúng tôi đã hứa rằng, để đền ơn giúp đỡ, sẽ đưa tiền hối lộ nhiều lần trong tương lai với số tiền là khoảng 10 phần trăm của tổng số tiền ký hợp đồng.

Về cái gọi là tổng số tiền ký hợp đồng giai đoạn 1. Trong tổng kim ngạch hợp đồng giữa PMU và Cty PCI, (trang 4) số tiền này là tổng cộng của các khoản kinh phí trực tiếp và nhân công kỹ thuật viên mà tiếng Anh gọi là remuneration. Số tiền này không bao gồm kinh phí dự trù phát sinh mà tiếng Anh gọi là contingency.

Sau đó, trong thời gian ký thay đổi nội dung hợp đồng tư vấn giai đoạn 1, ký hợp đồng tư vấn giai đoạn 2, tôi tiếp tục cùng ông Sakano đề nghị Giám đốc Sĩ [1] tạo điều kiện, giúp đỡ PCI có thể thầu được không qua đấu thầu, [2] sau khi Cty PCI thầu được công việc tư vấn giai đoạn 2, vẫn tiếp tục tạo điều kiện, giúp đỡ PCI về việc ký hợp đồng và các công việc khác. Đồng thời, chúng tôi đã hứa rằng, để đền ơn giúp đỡ, sẽ đưa tiền hối lộ nhiều lần trong tương lai với số tiền là khoảng 10 phần trăm của tổng số tiền ký từng hợp đồng tư vấn nêu trên.

Một mặt, số tiền này khá lớn, khó đưa trong một lúc. Mặt khác, sau khi ký hợp đồng vẫn còn nhiều việc cần được Giám đốc Sĩ tạo điều kiện, giúp đỡ. Vì thế, khi hứa đưa tiền hối lộ, chúng tôi và Giám đốc Sĩ đã thống nhất rằng, mỗi lần khi chúng tôi thấy cần thiết, tôi cùng ông Sakano trao đổi và thống nhất với Giám đốc Sĩ về thời gian và kim ngạch tiền hối lộ đưa cho Giám đốc Sĩ,

Sau đó, mỗi lần khi Giám đốc Sĩ yêu cầu đưa tiền hối lộ, tôi cùng ông Sakano trao đổi và thống nhất với Giám đốc Sĩ về thời gian và kim ngạch tiền hối lộ đưa cho Giám đốc Sĩ đúng theo lời hứa trước.

Chúng tôi đã đưa tiền hối lộ nhiều lần đối Giám đốc Sĩ với một số lý do. [1] Thứ nhất, chúng tôi đã hứa đưa tiền nên làm đúng theo lời hứa. [2] Thứ hai, về việc ký hợp đồng và các công việc có liên quan mà đang tiến hành lúc đưa tiền hối lộ đối với Giám đốc Sĩ, chúng tôi muốn được Giám đốc Sĩ tạo điều kiện, giúp đỡ.

(trang 5) Về tiền mặt đưa cho Giám đốc Sĩ. Chúng tôi lấy số tiền này từ vốn thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây. Cụ thể, có lúc chúng tôi mang số tiền đô la Mỹ được trụ sở chính Cty PCI rút ra sang Việt Nam, có lúc chúng tôi được trụ sở chính Cty PCI chuyển tiền vào tài khoản để vốn thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây tại chi nhánh ngân hàng Tokyo Mitsubishi Nhật Bản tại Thành Phố Hồ Chí Minh, và rút ra tiền mặt tại chỗ để gây quỹ mãi lộ.

Về việc lấy tiền từ vốn thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây gây quỹ mãi lộ. Số tiền đưa cho Giám đốc Sĩ là số tiền mà không thể hợp thức hóa kế toán đúng theo quy định. Vì thế, chúng tôi đã cho ông KONO Tatsuhiko, là phụ trách kế toán của dự án Đại lộ Đông Tây [của Văn phòng Cty PCI tại Thành Phố Hồ Chí Minh] làm giả bản hợp đồng ảo với nội dung là Cty PCI đã chi trả tiền công ủy thác nghiệp vụ cho công ty tư vấn Việt Nam ảo nào đó. Nhờ biện pháp này, chúng tôi đã hợp thức hóa tiền mãi lộ thành tiền dùng cho các mục đích khác.

Ông Kono còn đảm nhiệm cả phụ trách thủ quỹ của dự án Đại lộ Đông Tây [tại Văn phòng Cty PCI tại Thành Phố Hồ Chí Minh] nên khi tôi dự trù tiền mặt đưa cho Giám đốc Sĩ, có lúc tôi cho ông Kono xác nhận lại số tiền còn lại trong tài khoản để kinh phí thực hiện dự án nêu trên, hoặc cho ông Kono giúp việc trừ tiền mặt đưa cho Giám đốc Sĩ.

Về phương pháp đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ. (trang 6) Lúc đầu, tôi và ông Sakano trực tiếp gặp Giám đốc Sĩ và đưa tiền hối lộ qua bàn tay. Sau đó, Cty PCI đã thành lập công ty trên giấy mang tên là:

BUSINESS INTELLIGENCE CONSULTANTS, LIMITED

tại Hồng Kông và ông TAKASU Kunio, cựu giám đốc điều hành của Cty PCI làm đại diện. Mỗi lần khi đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ, ông Takasu sang Thành Phố Hồ Chí Minh, gặp Giám đốc Sĩ thông qua sự hướng dẫn của ông Sakano và ông Kono, và đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ qua bàn tay.

Tôi trình bày chi tiết về việc đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ với trị giá 600,000 đô la Mỹ vào khoảng hạ tuần tháng 12 năm Heisei thứ 15 (2003).

Tôi hoặc ông Sakano [tôi không nhớ rõ] đã trao đổi và thống nhất với Giám đốc Sĩ về việc đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ với trị giá 600,000 đô la Mỹ. Sau đó, tôi đã xin ý kiến của ông MARUOKA Kenji, là cấp trên của tôi, lúc bấy giờ là Trưởng Bộ môn Các dự án đường bộ và giao thông, và Cty PCI đã quyết định rút ra tiền 600,000 đô la Mỹ từ vốn thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây và mang sang Việt Nam. Lúc đó, ông Takasu cho rằng việc mang tiền mặt 600,000 đô la Mỹ sang Việt Nam là một việc không ổn. Tôi đã trao đổi với ông ENDO Hiroyuki,

lúc bấy giờ là Thành viên Ban Giám đốc kiêm Trưởng Bộ môn Tiếp thị [Chief-Division of Sales Management], và các ông Sakano và Takasu, đã thống nhất rằng, (trang 7) tôi mang 400,000 đô la Mỹ sang Việt Nam, ông Takasu mang 200,000 đô la Mỹ sang Việt Nam.

Sau đó, ông Takasu đã gặp Giám đốc Sĩ thông qua sự hướng dẫn của ông Sakano và ông Kono, và đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ qua bàn tay.

Về hợp thức hóa kế toán của số tiền mãi lộ 600,000 đô la Mỹ. Tôi cho ông Kono làm giả bản hợp đồng ảo với nội dung là Cty PCI đã chi trả tiền công ủy thác nghiệp vụ cho công ty tư vấn Việt Nam ảo tên là Shina & Associates để hợp thức hóa số tiền đó.

Tiếp theo tôi trình bày chi tiết về việc đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ với trị giá 220,000 đô la Mỹ vào khoảng hạ tuần tháng 8 năm Heisei thứ 18 (2005). Trong thời gian này, trong quá trình tôi và Giám đốc Sĩ trao đổi về cách thức thực hiện dự án và việc ký thay đổi nội dung của hợp đồng tư vấn giai đoạn 2, tôi đã thống nhất với Giám đốc Sĩ về việc đưa tiền hối lộ cho Giám đốc Sĩ với trị giá 220,000 đô la Mỹ. Sau đó, tôi đã xin ý kiến của ông TAGA Masayoshi, là cấp trên của tôi, lúc bấy giờ là Thành viên Ban Giám đốc kiêm Trưởng Bộ môn tiếp thị [Chief - Division of Sales Management]. Sau đó, và PCI đã quyết định rút ra tiền 160,000 đô la Mỹ từ vốn thực hiện dự án Đại lộ Đông Tây và mang sang Việt Nam, và rút ra tiền 60,000 đô la Mỹ từ quỹ đen tại Văn phòng dự án [của Cty PCI tại Thành Phố Hồ Chí Minh], tổng cộng là 220,000 đô la Mỹ.

Tuy nhiên, (trang 8) lúc đó tôi hiểu rằng số tiền mãi lộ là phải được Bộ môn Tiếp thị của Cty PCI chịu. Tôi đề nghị ông Taga bù lại số tiền đó và ông Taga đã đồng ý.

Lần này cũng ông Taga cho ông Takasu đưa tiền hối lộ 220,000 đô la Mỹ cho Giám đốc Sĩ qua bàn tay. Để tiện cho công việc, tôi đã cho ông FUKUSHIMA Tomoyuki, lúc bấy giờ là phụ trách quản lý dự án (project manager) của dự án Đại lộ Đông Tây và ông Kono chuẩn bị tiền mặt 220,000 đô la Mỹ và giúp việc ông Takasu.

Thời gian sau, ông Taga cho chúng tôi biết rằng ông Takasu đã đưa tiền hối lộ 220,000 đô la Mỹ cho Giám đốc Sĩ nên tôi biết được rằng số tiền hối lộ đã được đưa đến Giám đốc Sĩ.

Về 220,000 đô la Mỹ. Thời gian sau, ông Fukushima cho tôi biết rằng, Bộ môn Tiếp thị đã bù lại hầu hết số tiền 220,000 đô la Mỹ (chưa phải là bù hết), nên tôi biết được rằng ông Taga có thể cho nhân viên ông chuẩn bị số tiền nêu trên riêng để giao cho ông Fukushima.

Như vậy, chúng tôi đã đưa tiền hối lộ đối với Giám đốc Sĩ chia thành khoảng 10 lần với mục đích là được Giám đốc Sĩ tạo điều kiện, giúp đỡ Cty PCI thầu được các công việc tư vấn của dự án Đại lộ Đông Tây, đồng thời được Giám đốc Sĩ tạo điều kiện, giúp đỡ về việc ký hợp đồng và các công việc có liên quan khác sau khi thầu được công việc. (trang 9) Tiền hối lộ mà chúng tôi đưa cho Giám đốc Sĩ tổng cộng là khoảng 2 triệu đến 3 triệu đô la Mỹ./

